Социально-экономические и гуманитарные науки

УДК 330(075.8)

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

Е.Е. Пономарева

Томский политехнический университет
E-mail: economics@tpu.ru

Объектом исследования являются институциональные изменения, которые выступают непременным условием высокоэффективного экономического развития. Рассматриваются вопросы, связанные с взглядами представителей институциональной экономической теории на природу институциональных изменений, объясняются причины их возникновения и влияния на ход экономических реформ. Выясняются мотивы продуцирования институциональных нововведений экономическими субъектами.

Сегодня можно с уверенностью говорить об окончательном уходе в историю идей радикально-романтического порядка о возможности ускоренного перехода российского общества к новой институциональной структуре. Идеи представителей австрийской экономической школы, дополненные определенной дозой политической воли, казались универсальным и единственно возможным ключом к радикальным изменениям девяностых годов XX века. Подобная модернизация носила скорее политический характер, нежели экономический, т.к. спрос на новые, поддерживающие и утверждающие либеральные экономические реформы, институты не был четко очерчен, а создание (предложение) «центрального» формального института – законодательной базы для новой формы организации хозяйственной жизни страны – представлялось главным условием неотвратимости рынка.

Однако большинство законов создавалось на пустом месте, т.е. была нарушена общая схема институциональных изменений, либо подобная схема заимствовалась путем импорта «лучших» институтов из наиболее развитых стран. Но этот процесс шел без учета потенциальной приживаемости новых законов на российской почве, принятые же законы проходили долгую мутацию и использовались для целей далеких от первоначального замысла. Самая высокая производительность труда в стране могла наблюдаться в области законотворчества при «производстве» новых и новых пакетов законов, при бесконечном внесении поправок и дополнений в уже существующие нормативные акты.

Активизация реального спроса на право стала наблюдаться в России после кризиса 1998 г., т.к. экономические интересы всех субъектов перешли из разряда краткосрочных в долгосрочные. Появление и реализация подобных интересов возможны были только в условиях устойчивых и адекватных институтов, перспективам появления которых способствовало окончание массовой приватизации, боязнь риска и издержек очередного витка передела собственности и желание ведения бизнеса в легальных, цивилизованных формах. А главное, посткризисная экономика стала предъявлять нарастающий спрос на инвестиции как отечественные, так и иностранные, окупаемость которых была отсрочена, контроль над использованием затруднен, а сами инвестиции нуждались в институте защиты прав собственности. В целом же новый этап экономических реформ был инициирован не политическими элитами, а обществом, не последней причиной его объединившего являлась усталость от институционального вакуума.

Появились законы, касающиеся практически всех сторон хозяйственной жизни, начиная от самих общих – Гражданский кодекс РФ, блок законов, регулирующих предпринимательскую деятельность – заканчивая переходом на международные стандарты финансовой отчетности. Последние инициировались в определенной степени спонтанно и неформально, т.к. подобную форму бухгалтерской отчетности ввели у себя некоторые крупные российские корпорации, осознавшие необходимость своей интеграции в мировое экономическое пространство, взявшие на себя добровольно все издержки подобного перехода и инициировавшие его массовость.

Спрос на право со стороны экономики имел еще одно следствие, положительно повлиявшее на все стороны жизни российского общества, – укрепление государственности и начало административных реформ, что должно быть расценено, как

желание закрепить положительные институциональные изменения.

Сами по себе они есть сложный процесс, т.к. предельные изменения могут быть следствием трансформаций в правилах и нормах как формального порядка, так и неформального, а также в способах и эффективности принуждения к исполнению правил и норм. Если отвлечься от социально-экономических последствий подобных перемен, то формальные правила могут быть изменены достаточно быстро через принятие политических или юридических решений в централизованном порядке. Неформальные правила и нормы, которые воплощены в обычаях, традициях и различных кодексах поведения, изменяются не в силу сознательных усилий отдельных групп интересов, а в силу определенных эволюционных процессов внутри самих групп. Подобные правила устойчивы, живучи и могут быть названы как культурно-мировоззренческие. Их анализ является ключом к пониманию особенностей культурного, исторического и экономического развития той или иной страны.

Суть подхода сторонников новой институциональной школы к реформам заключается в осознании невозможности экономических изменений, цель которых – прирост общенационального богатства и благосостояния каждого отдельного гражданина без изменений институциональных, т.е. тех правил и норм, которые делают более эффективным использование ограниченных ресурсов.

Неоспоримость утверждения Д. Норта [1. С. 94] о влиянии институтов на экономические системы дает право утверждать, что новое распределение ограниченных ресурсов сопровождается ростом трансакционных издержек. Минимизировать последние возможно при помощи таких правил, которые дают прирост стоимости. Согласно постулатам общей теории равновесия максимизация стоимости возможна при таком распределении ресурсов, когда последние оказываются в распоряжении тех экономических субъектов, которые могут использовать их максимально эффективно. Механизм распределения ресурсов классической экономической теорией признается беззатратным, т.е. лишенным каких-либо издержек по ведению переговоров и поиску партнеров, предотвращению их оппортунистического поведения, по сбору и анализу информации и т.д. По большому счету сам факт существования трансакционных издержек признавался, но в равновесном анализе места им не находилось. Причины и характер изменений самих институтов не рассматривался и был выведен за рамки экономической теорией вообще.

Можно выделить несколько подходов к анализу институциональных изменений [1, 2].

Первый подход предполагает, что вновь возникающие институты обеспечивают большую экономическую эффективность, а сама природа их появления предполагает предварительные изменения в различных областях, начиная от изменения численности населения и заканчивая изменениями в знаниях (технологиях). Для данного подхода, однако, характерен некий автоматизм в следовании институциональных изменений за изменениями экономического порядка. Поэтому из процесса почти полностью исключены как государство, так и политические процессы, которым отведена пассивная роль в процессе изменений. Спрос на институты предъявлялся только со стороны экономических агентов, никакой социальной, политической и «перераспределительной» оценки не предполагалось. Обществу же в целом далеко не безразлично в собственности сторонников каких правил в будущем окажутся ограниченные ресурсы. Поэтому и институциональные изменения никогда не проходят без внимания со стороны государства, которое само является институтом, а, следовательно, должно быть подвержено изменениям.

Ограниченность первого подхода позволяет говорить, что выбор институциональных альтернатив происходит в политической плоскости, а реализуется в экономической.

Второй подход представляется более рациональным, т. к. предполагает как внутренние, так и внешние стимулы изменения институтов. Вопрос только в балансе сил: сменяемость не всегда отвечает логике экономии трансакционных издержек, которую дает введение нового института. Наоборот, в самих политических институтах заложены мощные механизмы закрепления старых неэффективных институтов и выстраивание барьеров на пути новых. Поэтому можно объяснить пробуксовку, либо сворачивание первоначально казавшихся революционными реформ, которые требуют адекватной институциональной среды для своего укоренения.

Общая логика второго подхода к природе институциональных изменений изложена Д. Нортом [1. С. 92] в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» и предполагает следующие этапы:

1) изменение уровня знаний ведет к появлению новых технологий;
2) новые технологии меняют относительные уровни цен на ресурсы;
3) новые уровни цен создают стимулы у владельцев потенциально возрастающих в стоимости ресурсов к трансформации прав собственности на них;
4) новые уровни цен ведут к появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использования таких правил;
5) не нулевые трансакционные издержки на политическом рынке препятствуют тому, чтобы реализовались все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения.

Третьим, не менее плодотворным, по мнению В.Л. Тамбовцева [2. С. 46], подходом к выяснению природы институциональных изменений являются

предложения В. Ратеена и Г. Лейбкапа рассматривать их как отношение отдельных экономических субъектов к институциональным новациям с позиций их чистой выгоды от введения таковых. Конфликты интересов, неизбежно возникающие при этом, могут сниматься при помощи политических переговоров и заключения контрактов. Необходимость институциональных изменений данными авторами рассматривается, как экзогенная потребность, которая создается на основе использования новых технологий, изменений в обеспеченности ресурсами и потребительском спросе, что приводит к неравновесию на рынке факторов производства и создает спрос на изменения.

Главным во всех концепциях остается вопрос о причинах «победы» одних институтов и «проигрыше» других. Победивший институт есть массовое его распространение, приятие и утверждение в поведении экономических субъектов. Поэтому вполне уместно говорить о «конкуренции среди институтов на институциональном рынке», где есть продавцы и покупатели, которые заключают между собой сделки по обмену правомочиями собственности. Поэтому приведенные выше подходы к природе институциональных изменений объединены ограничением, сводящимся к признанию определяющей роли государства в процессе генерации и распространения новых институтов.

Однако экономические субъекты не находятся в состоянии постоянного как экономического, так и институционального равновесия, ведь среди участников обмена всегда есть те, кто не доволен сложившимся распределением переговорной силы в контрактных отношениях. В целом же институциональная среда есть набор взаимосвязанных формальных и неформальных правил внешнего и внутреннего порядка. Поэтому экономические субъекты могут:

- во-первых, комбинировать для себя наиболее выгодные пучки правомочий в рамках существующих общих ограничений;
- во-вторых, для достижения первого условия совершают инвестиции в знания (технологии), что дает право на пересмотр распределения переговорной силы, следовательно, появляется возможность вкладывать свои ресурсы в новые права.

Изменение переговорной силы, как отмечает А.Е. Шаститко [3. С. 529–530], оказывается основанием для нарушения институционального равновесия, т.к. появляются мощные стимулы для пересмотра условий контрактов.

Частота совершаемых трансакций рано или поздно меняет внутреннюю структуру самого экономического агента, типы контрактов к которым он прибегает, но все эти изменения совершаются в экзогенно заданной институциональной среде, не позволяющей, однако, добиться большей эффективности трансакций, не изменив институциональных рамок в целом. Поэтому трансакции могут носить не только экономический, но и институциональный характер, где обмен правомочиями и ресурсами приводит к изменению системы правил, по которым, в свою очередь, совершаются экономические трансакции. В рамках институциональных трансакций предметом обмена выступают различные правила экономического поведения.

Отдельного внимания заслуживают спонтанно появляющиеся институты. Основой для их появления не служат ни формальные, ни неформальные правила и нормы. Они появляются как добровольный и спонтанный выбор индивидов.

Следовательно, институциональные изменения носят в большинстве случаев эволюционный характер, т. к. они начинаются с периферийных правил, а значит, сами изменения будут первоначально носить предельный и децентрализованный характер, и только на более поздних этапах появляется необходимость в подключении третьей координирующей силы.

Эволюционный характер институциональных изменений определяется так называемым эффектом возрастающей отдачи, который свидетельствует о важности первоначального сигнала о необходимости изменений. Это во многом определяет саму траекторию изменений, которые наряду с технологическими изменениями определяют перспективы экономического роста национальной экономики. Устойчивость и эффективность институтов, в смысле их неуязвимости со стороны групп специальных интересов, в конечном счете, обеспечивает экономических субъектов набором новых стимулов к производственной деятельности, появлению инноваций технологического и организационного порядка. Результатом этого процесса будут изменения относительных цен, сдвиги в сравнительной переговорной силе сторон, участвующих в контрактном процессе.

Выгоды и антивыгоды всегда сопровождают появление нового института. Примером могут служить два разнонаправленных явления – административные барьеры и закрепление новых правил в соответствующей среде, что проявляется в административной реформе.

Административные барьеры имеют достаточно сильное влияние на экономику, эффективность институтов которой должны оцениваться с точки зрения соотношения между частными издержками экономических агентов, использующих эти правила, и социальными издержками их выполнения. Проще говоря, необходимо соотнести частные и общественные выгоды, а экономические институты могут быть классифицированы с точки зрения их вклада в создание, перераспределение, либо препятствование в получении новой стоимости. Наибольшую опасность представляют те правила, которые ограничивают доступ отдельных групп экономических субъектов к наиболее эффективным направлениям использования ресурсов. Это может быть и возложение на них таких непроизводительных или перераспределительных издержек,

которые превышают позитивные итоги использования данного правила. В итоге новый институт, прошедший через частокол поправок и полосу административных барьеров, не даст нового общественно и экономически приемлемого соотношения частных и общественных издержек.

Таким образом, институциональные изменения можно рассматривать как систему, имеющую определенные фазы жизненного цикла: зарождение изменения (институциональное нововведение), период становления и функционирования нового института, его замена или отмирание. На первой фазе можно выделить: заимствование (импорт), спонтанное (непреднамеренное) изобретение и целенаправленное изобретение (институциональное проектирование). Вторая фаза – становление нового института – может сопровождаться государственным принуждением к его использованию, либо добровольным принятием нового правила на свободном рынке.

Институциональные изменения, стимулирующие экономическое развитие через инвестиции в знания и технологии, обуславливают такое изменение относительных цен и позволяют создавать экономическим субъектам такие организации, которые обеспечит им преимущества в доступе к ограниченным ресурсам. А наиболее эффективные институты, по мнению Д. Норта [1. С. 18], возникают лишь в том обществе, которое имеет встроенные стимулы к созданию и закреплению эффективных прав собственности.

Важным вопросом остается соотношение между эффективностью рыночного порядка и эффективностью социально-экономической, т.к. рыночная самоорганизация не способна обеспечить предотвращение и преодоление финансовых, инвестиционных и институциональных кризисов. Поэтому со временем только возрастает роль института государства в рыночном регулировании, но и в рамках действия данного института всегда существует опасность либо механического копирования и навязывания моделей, пропорций и поведенческих систем, либо чрезмерное форсирование их утверждения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.
2. Тамбовцев В.Л. Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. – 1999. – № 1. – С. 44–55.
3. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.

УДК 338:65